

OBJECTIFS

Cette formation a pour but de transmettre aux apprenants :

- un savoir-faire,
 - une méthodologie
 - des outils
- permettant de maîtriser le processus Vente dans l'ERP DIVALTO Version 10.

PUBLIC

- Toute personne amenée à utiliser dans le cadre de ses fonctions le processus DIVALTO Vente.

DURÉE

- 3,5 jours soit 24h.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Pédagogie basée sur l'interactivité et l'implication des stagiaires avec utilisation de l'outil sur un environnement de test.

SUIVI DE L'ACTION & ÉVALUATION

- La présence du ou des salariés est suivi par une feuille de présence signée par demi-journée.
- Une attestation d'assiduité et de formation est remis pour tout stage suivi dans son intégralité.
- La formation sera évaluée en continu lors de l'utilisation de l'outil en environnement test.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis

LIEU

- La formation sera animée en visio-conférence ou sur site

TARIF

- Nous contacter

PROGRAMME

Contenu de la formation :

Processus Vente DIVALTO (24 heures)

- Gestion du référentiel articles en rapport avec les besoins ventes
- Gestion du référentiel clients
- Gestion du référentiel prospects
- Utilisation et manipulation des événements et des opportunités
- Création et manipulation des devis (gestion des éléments tarifaires, particularités)
- Suivi et exploration des devis (relances, interrogations)
- Création et manipulation des commandes
- Interrogation des stocks et disponibles / gestion des réservations
- Gestion du référentiel production (atelier, centres de charges, postes de travail)
- Gestion des Ordres de Fabrication (création, exploitation)
- Gestion du flux de production (planification, lancement, suivi opérationnel)
- Exploitation des données de production